

Les vendeurs de vélos roulent sur l'or

PAR JULIE MÜLLER Depuis l'arrivée du coronavirus en Suisse, les ventes de cycles explosent. Pris de vitesse, magasins, sites web et ateliers exécutent un sprint afin de répondre à la demande.

D'ORES ET DÉJÀ sur une phase ascendante depuis quelques années, le marché du vélo a pris l'ascenseur avec le coronavirus et dépasse à présent toutes les attentes. «Nous risquons de battre le record établi en 2019 de 230 000 cycles et 133 033 e-bikes. Beaucoup de gens y ont pris goût pendant le confinement et se sont détournés notamment des transports publics», indique Martin Platter, responsable médias à la faïtière VéloSuisse.

Les magasins étant restés fermés jusqu'au 11 mai sur ordre fédéral, l'essor a d'abord profité aux vendeurs en ligne. A titre d'exemple, la plateforme galaxus.ch

a écoulé plusieurs milliers d'unités en plus par rapport au début de l'année précédente (+87%). De même pour velocorner.ch, qui a vu bondir les visites sur son site de 80 000 à 1 100 000 en un an. «La demande n'a jamais été aussi forte. Le confinement a montré à quel point la communication sur internet était élémentaire pour cette industrie», commente Cyril Stebler, porte-parole du groupe. Plus grand marché virtuel de vélos du pays, ce dernier a ainsi offert la possibilité aux revendeurs professionnels de numériser leur entrepôt durant la crise.

De son côté, la chaîne

Decathlon a elle aussi pu mettre en avant son site e-commerce ces derniers mois. «Même si nos clients refont confiance à nos magasins, les ventes en ligne, qui avaient été multipliées par trois, sont restées à un très haut niveau avec +96% depuis la mi-mai», affirme Olivier Riquier, communicant de Decathlon Suisse. Fort de cet engouement populaire pour la petite reine et d'une volonté de rendre accessible le sport au plus grand nombre, Decathlon s'est associé début juin avec la Fnac pour distribuer certains modèles.

Vers une pénurie des stocks

La distribution physique reste malgré tout le premier réflexe des clients. «Les gens ont favorisé l'online, car ils ont pensé que la vente directe par des marchands n'était pas possible durant cette période», insiste Roger Guibert, membre du comité de 2Roues Suisse section romande. Or, certains d'entre eux proposaient la vente par correspondance. D'autres ont effectivement pris le parti d'attendre. C'est le cas, par exemple, des magasins genevois Sold.

«Nous avons perdu plus de 80% de notre chiffre d'affaires durant ces mois de mars-avril. Je pensais devoir fermer une de mes enseignes,

«JE PENSAIS DEVOIR FERMER UNE ENSEIGNE, MAIS IL Y A EU UN EFFET DE RATTRAPAGE À LA RÉOUVERTURE. DU JAMAIS VU»



Adrien Sabatier, directeur de Ciclissimo, a dû faire face à 100% d'activité en plus.

PHOTOS: GUILLAUME MEDEVAND, REMO EISNER



L'équipe de Velocorner. Basé à Fribourg, le plus grand marché de vélos en ligne de Suisse est passé de 80 000 à 1 100 000 visiteurs sur un an.

mais finalement il y a eu un effet de rattrapage à la réouverture. Du jamais vu depuis vingt ans», souligne le directeur, Joël Vellas. En quelques semaines, le retard était comblé par une demande inattendue. Résultat: un atelier complet, un mois d'attente pour un service de réparation et, surtout, des stocks pillés. «Cette année si spéciale complique le réapprovisionnement. Tous les vélos à moins de 4000 francs sont difficiles à trouver actuellement en Europe. Heureusement que je ne faisais pas de la monomarque, sinon j'aurais dû fermer!», observe avec recul Joël Vellas.

Même son de cloche chez Ciclissimo. Les clients aiment le choix, comparer, essayer, mais pour cela, il faut du stock. Présent en Suisse romande avec neuf établissements, Ciclissimo a quant à lui joué gros le 11 mai dernier. «Durant le confinement, nous avons conservé l'atelier et observions déjà une affluence cinq fois supérieure à la saison. On pouvait effectuer jusqu'à 40 révisions par jour», relate Adrien Sabatier, directeur de Ciclissimo.

Cette clientèle abondante intrigue alors le jeune entrepreneur qui fait le pari de commander en masse à l'avance auprès de ses fournisseurs. «Je voyais le succès soudain du vélo en Allemagne et j'ai décidé d'aller encore plus loin, d'ouvrir des comptes chez de nouvelles marques en prévision et renflouer nos stocks», poursuit Adrien Sabatier. Dès le 11 mai, c'est le jackpot. Le directeur n'en revient toujours pas: «Ça a été un mois incroyable, les gens se sont rués sur les magasins. Nous étions déjà surchargés et nous avons dû faire face à 100% d'activité en plus. Par chance, nous avons encore environ 3000 vélos pour passer l'été.»

L'électrique a toujours la cote

Cette nouvelle clientèle arrivée en nombre semble s'être dirigée davantage vers des vélos électriques de moyen de gamme. Deux tiers des acquisitions concerneraient des e-bikes, pour un tiers de vélos traditionnels, selon l'association 2Roues Suisse. Pourtant, un vélo électrique coûte environ 2300 francs, soit trois à quatre fois plus que celui d'une bicyclette. «Le consommateur en Suisse, où le pouvoir d'achat et les prix sont plus élevés qu'ailleurs, a toujours été très exigeant et est prêt à dépenser plus d'argent pour se procurer son véhicule», note Martin Platter, porte-parole de VéloSuisse.

Dans le pays, le pont de l'électrique se nomme Stromer. Créée en 2009, la marque helvétique célèbre pour ses Speed Pedelec, comptabilisait près de 12 000 e-bikes vendus dans le monde l'an dernier et a vu sa clientèle encore s'agrandir avec la pandémie. «Les chiffres d'accès à notre site web ont doublé en avril par rapport au mois précédent, et notre siège à Oberwangen (BE) a pu générer 25% de ventes supplémentaires cette année», se réjouit Fabienne Gilliéron, responsable communication de Stromer.

Chez un concurrent genevois, Bike Express, les chiffres sont eux aussi positifs. Fondateur de la marque d'e-bikes Volta et rare magasin du canton à transformer les vélos de ville en électriques, Bike Express croule sous les appels. «Depuis le 11 mai, nous recevons près de 50 coups de téléphone par jour, nous transformons un ou deux vélos conventionnels quotidiennement et certains de nos modèles sont en rupture de stock. Le marché suisse est très convoité, car le panier moyen est le plus important d'Europe», déclare Frédéric Tatu, gérant et associé de l'enseigne.

LES PRINCIPAUX ACTEURS DU SECTEUR

Decathlon En Suisse, l'enseigne de sport française affiche 23 points de vente, une équipe de 750 personnes plus 80 employés à l'entrepôt d'Onnens (VD). Son chiffre d'affaires a atteint 12,4 milliards d'euros en 2019.

Velocorner.ch Lancé début 2019, c'est le plus grand marché de vélos en ligne de Suisse. Basé à Fribourg, il compte 170 revendeurs spécialisés, 150 000 clients uniques, et un chiffre d'affaires cumulé d'environ 300 000 francs.

Ciclissimo Avec neuf magasins répartis entre le Valais, Fribourg, Vaud ou encore Genève, le groupe multimarque, créé en juin 2017, emploie aujourd'hui 50 personnes, dont 9 actionnaires.

Stromer Reconnue pour son modèle de vélo électrique Speed Pedelec, l'entreprise est présente dans 19 pays. Fondée en 2009 dans le canton de Berne, elle a vendu l'an dernier 12 000 e-bikes.

Sold Ouvert en 2003, ce spécialiste possède trois magasins à Genève qui développent un concept de sport, occasions, liquidation et dépôt-vente, élargi à l'offre de vélos neufs. Il compte 12 employés.

D'autres solutions à bon prix

Néanmoins, l'offre n'exclut pas ceux qui ne souhaitent pas se ruiner pour un deux-roues. Lancée début mai, la distribution d'un produit unique en Suisse ambitionne de satisfaire les récalcitrants: le kit Rubbee change n'importe quel vélo en e-bike en quelques secondes. «La fin du confinement et la volonté de la population de changer ses habitudes de déplacement ont été une vraie opportunité. Rubbee répond à un besoin de trouver une alternative aux transports publics dans un budget raisonnable et avec une facilité d'utilisation», précise Kilian Cassier, responsable commercial de Rubbee. Un concept qui plaît puisque, à l'ouverture du site, plus d'une centaine de commandes ont été réalisées dès les premiers jours.

Enfin, en dernier recours, il reste la location. PubliBike, qui dispose d'un réseau de 490 stations et 5000 vélos à ce jour, n'a pas été épargné par la fièvre du deux-roues qui s'est emparée des Suisses. «Le nombre de prêts a chuté au-dessous de la moitié durant le confinement, mais, par la suite, nous avons observé une plus grande utilisation avec un niveau record de 14 858 voyages effectués le 30 mai dernier», chiffre sa porte-parole, Katharina Merkle. Finalement, que ce soit à la location, en réparation, en ligne ou en physique, le vélo est une véritable mine d'or postcoronavirus. ■